



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

OCTUBRE 2019 – MARZO 2020

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

TEMA:

Desarrollo de la comercialización en el Comercial Aguirre S.A. de la Parroquia San

Juan

EGRESADO:

Wilson Fernando Villalba Avilés

TUTOR:

CPA. Johanna Remache Silva MAE.

AÑO 2020

INTRODUCCIÓN

La comercialización, es un continuo desarrollo de procesos, los cuales están interrelacionados entre sí, aunque operan de manera individual. Sin embargo, si cualquiera de ellos presenta un mal funcionamiento, la totalidad del proceso se afecta, lo que influye significativamente en las metas trazadas por la alta gerencia que es de hacer llegar los productos a los clientes. En este proceso los grupos de interés son los propietarios, los que hacen la intermediación y los clientes finales, cada uno de ellos identifica cada etapa de la comercialización según sus intereses, pero lo más importante es que cada uno de ellos puedan de manera coordinada interactuar, con el único afán de lograr los objetivos individuales establecidos.

El comercial Aguirre S.A. de la parroquia San Juan es un negocio que se dedica a la compraventa de productos agrícolas como cacao, café, arroz, maíz, soya, entre otros, tiene muchos años en el mercado, desde hace algún tiempo ha venido teniendo problemas tanto en la compra de productos como en la venta de los mismos debido a diversos factores que están cambiando la forma como se manejan estos procesos y al ingreso de nuevos competidores al mercado con mayor poder de adquisición.

Esta investigación tiene como finalidad determinar la forma en que se realiza el proceso de comercialización en el comercial Aguirre S.A. de la parroquia San Juan y como afecta esto a los ingresos, por lo que se trata de contestar las siguientes preguntas ¿De qué manera se están llevando a cabo los procesos de comercialización? ¿Cuál es la afectación a los ingresos? ¿Qué medidas se están tomando para identificar los problemas? Por lo que se empleó una metodología Cualitativa con esto se recogerá datos descriptivos de los individuos sometidos a estudio sin afectar sus actividades, se utilizó el método deductivo porque se

partió de lo general para llegar a conclusiones específicas de lo sucedido en comercial Aguirre S.A.

La presente investigación se enmarca en la sublínea de investigación que está establecida para la carrera de Ingeniería comercial denominada Modelo de Gestión Administrativa que abarca las acciones que se llevan a cabo para el cumplimiento del proceso administrativo que conlleva a la consecución de los objetivos institucionales. Se aplicó la técnica de encuesta para lo cual se diseñó un cuestionario estructurado que se aplicó al personal del comercial Aguirre S.A.

DESARROLLO

El sector agrícola es el sector más importante en la provincia de Los Ríos por las facilidades que presenta el clima y las bondades de sus terrenos de producción en los cuales se puede sembrar toda clase de productos, aunque los problemas se presentan al momento de tener que solicitar préstamos para poder llevar a cabo la siembra, debido a que es muy complicado obtener un crédito del sector bancario y son muchas las condiciones que se les quiere poner para su otorgamiento lo que muchas veces hace que los agricultores, soliciten este dinero a los comerciales de venta de productos a cambio de entregar su producción a ellos como parte de pago.

Un problema que se presenta es que anteriormente los productores agrícolas entregaban sus productos en las instalaciones del comercial Aguirre S.A. pero en la actualidad la mayoría de ellos los vende a los grandes comerciales los cuales llevan sus carros de transporte hasta el mismo lugar donde está la cosecha, por lo que al productor se le hace más conveniente vender ahí que pagar por llevar su producto más lejos, aunque el precio sea mayor que el pagado en el lugar de la siembra.

En este caso el propietario de Comercial Aguirre S.A. no cuenta con la capacidad tan amplia de poder comprar carros de transporte y comprar los productos en el campo tal como lo hacen en la competencia, por lo que está en desventaja en relación a la estrategia usada por los demás comerciantes que en la actualidad no son muchos, pero si tienen una elevada capacidad económica para poder aplicar este tipo de actividad con el fin de ganar mercado en un sector muy inestable económicamente.

Actualmente, el entorno cambia muy rápido, las nuevas tecnologías cada vez influyen más en la gestión de las empresas, el talento es escaso y a la vez más

necesario, la globalización cada vez es un fenómeno más importante. Por ello, todas las Instituciones necesitan tener claro cuál es la razón de ser de su existencia en el mercado y a dónde quiere llegar, cuándo, cómo y con qué recursos humanos y económicos. Y, además, el equipo debe tenerlo igualmente claro por lo que la comunicación interna es definitiva. (Fxrader, 2018, pág. 1)

Como se puede notar las estrategias permiten a las organizaciones maximizar los recursos con los que cuentan para poder alcanzar los objetivos organizacionales planteados con anterioridad. En cuanto a comercial Aguirre S.A. no ha implementado ningún tipo de estrategias ha venido funcionando como un negocio empírico en el cual solo se hace lo que su propietario establece y cree conveniente por este motivo no se ha podido en ningún caso prever situaciones como la antes descrita.

Otro problema que afecta a comercial Aguirre S.A. es que sus productos se los vende sin ningún tipo de identificación que permita tener en la mente del consumidor una marca específica y que diferencie la clase de producto que ofrece con la que existe en el mercado actualmente, por tal motivo el cliente no reconoce ningún tipo de diferenciación y trata a todos los productos de competencia igual a los que comercializa la organización y por tal motivo le da lo mismo comprar en un lugar u otro.

La diferenciación en marketing se refiere a una característica del producto que lo diferencia y lo distingue de los que tiene la competencia. El objetivo de contar con una diferenciación es la de proporcionar un producto original, novedoso y único, que permita desmarcarse del resto de la competencia, y que de alguna manera empuje a los consumidores a decantarse por nosotros antes que por los demás. Por lo tanto, una definición de diferenciación es la estrategia de marketing fundamentada en la creación de una percepción por

parte del usuario que lo diferencia de los de los competidores, estimulando sobre ellos una cierta preferencia. (García, 2017, pág. 1)

Por lo tanto, cuando una empresa cuenta con diferenciación en sus productos estos pueden ser aceptados por más clientes en el mercado ya que los contemplan como productos de mejor calidad. Esto no se lo ha implementado en comercial Aguirre por lo que está dejando pasar una gran oportunidad de mejorar su competitividad en el mercado; porque la venta en sacos o al granel de los productos solo perjudica su rentabilidad presente y también su futura permanencia en el mercado de compraventa de productos agrícolas.

La marca, en su definición más elemental, puede considerarse como un nombre o un símbolo asociado a atributos tangibles y emocionales, cuya función principal es identificar los productos o servicios de una empresa y diferenciarlos de la competencia. El objetivo de los símbolos identificadores es individualizar a la organización o al producto, ya que estos son un sinónimo visual del nombre de la marca. Esta última, a través de sus símbolos identificadores, representa una serie de valores, promesas y expectativas para los consumidores, lo que determina que sea más que su nombre, su logotipo o sus colores y demás símbolos identificadores. (Hoyos, 2016, pág. 5)

La marca por tanto es muy importante en la empresa para poder darle sentido al producto y poderlo posicionar en la mente de los consumidores con la finalidad de aumentar sus ventas, en comercial Aguirre S.A. al no poseer personas con conocimientos amplios en marketing no ha podido implementar una marca que identifique cada uno de los productos que pone a disposición de sus clientes, teniendo en cuenta que sus ventas las realiza en la actualidad a intermediarios más grandes.

Otro problema que se presenta en comercial Aguirre S.A. es el precio de los productos que comercializa estos no se mantienen estables generalmente fluctúan en épocas

de cosecha en las cuales su precio baja y en épocas fuera de cosecha tienen una subida de precio importante, esto perjudica al negocio debido a que muchas veces se compra el producto a precios altos para su posterior reventa pero tal el caso que el precio en el mercado baja y como no todos se los puede mantener embodegados por mucho tiempo se debe de vender a precios más bajos lo que ocasiona pérdidas económicas.

El precio es lo que se da en un intercambio para adquirir un producto o servicio. Desempeña dos roles en la evaluación de las alternativas del producto: tanto una medida del sacrificio como una indicación de la información. Hasta cierto grado, estos dos efectos son opuestos. Los consumidores muestran interés en obtener un “precio razonable”. Esto en realidad significa un “valor percibido razonable” al momento de la transacción. (Lamb, Hair, & Mcdaniel, 2011, pág. 629)

El precio es por lo tanto un identificador muy importante al momento de realizar la compra por parte del cliente, está presto a entregar cierta cantidad de dinero a cambio de un producto que le ofrezca la satisfacción prevista, en el caso de comercial Aguirre S.A. al no contar con una marca como se señaló antes el precio debe de ser un factor que los compradores tengan como referencia al momento de adquirir el producto, aquí hay que tener en cuenta que el comercial solo hace la reventa de los productos sin realizarles ningún cambio en su composición.

Otro problema que se presenta en el comercial Aguirre S.A. es la falta de publicidad, el propietario no cuenta con actualizaciones sobre las nuevas tendencias del mercado en cuanto a cómo promocionar su establecimiento y obtener ganancias significativas sin tener que invertir gran cantidad de dinero, debido a que el uso de las redes sociales es gratuito, tan solo debe poseer internet para esta intercomunicado con las personas que posiblemente

puedan requerir sus productos, teniendo en cuenta que antes ya debió hacer el proceso de crear su marca.

Los “social media” (redes sociales, foros, blogs, redes profesionales, etc.), entendidos como plataformas de comunicación “online” en las que el contenido es creado por los mismos usuarios mediante tecnologías de la web que facilitan la edición, la publicación y el intercambio de datos, están impactando significativamente el área de ventas y efectivamente pueden llegar a revolucionar los cargos en este campo. El cambio en la profesión en los últimos años no solo se ha debido a los mercados globales, a la modificación en los hábitos de consumo, o a la tecnología en general. Son muchas las transformaciones que ella experimenta actualmente y sobre todo obligadas por estos “medios sociales”. (Sanclemente, 2018, pág. 1)

Como se puede observar los beneficios de las redes sociales en las ventas de las empresas de todo el mundo ha tenido un vertiginoso aumento, debido a su versatilidad, gratuidad y graba aceptación por las personas al momento de hacer negocios, esto porque los comunica en cualquier parte del mundo, en comercial Aguirre S.A. este tipo de tecnología se ha dejado de lado al no tener una persona que pueda identificar a este medio como una estrategia que le permita mejorar sus procesos de venta.

Otro problema que se ha encontrado en comercial Aguirre S.A. es que sus procesos se llevan de manera manual, no existen registros de ventas, estadísticas, datos de los clientes en algún programa informático, casi todo se lleva anotado en cuadernos con lo cual es casi imposible tener datos de manera rápida y coordinada de los registros más importantes que sirvan de ayuda en la toma de decisiones sobre la aplicación de una u otra estrategia comercial de ser así el caso.

Según (Pérez, 2018), los procesos manuales son el enemigo número uno de un equipo comercial y uno de los principales causantes del estancamiento a nivel de venta. El hecho de que tu equipo comercial mantenga procesos fuera de línea significa que:

- Tu equipo de ventas no cuente con procesos integrados y automatizados.
- Tus vendedores no cuentan con información certera en tiempo real.
- Sea difícil gestionar de forma eficiente las oportunidades de venta.
- Los vendedores ocupen gran parte de su tiempo buscando datos de contacto, elaborando reportes de forma manual, ingresando información una y otra vez, etc. (pág. 1)

De lo expuesto anteriormente se puede tener presente que, si las empresas manejaran su información de forma manual, estarían desperdiciando su vida útil y que en poco tiempo deberían cerrar porque no tendrían la cantidad necesaria de cliente que los mantenga en el mercado con una posición competitiva mejor que los de la competencia, comercial Aguirre S.A. no ha podido resolver este problema de los procesos manuales que ha mantenido desde su creación.

En el comercial Aguirre S.A. existe problema con sus trabajadores algunos de ellos sienten que la administración no se preocupa por ellos, debido a que no se les facilita ningún tipo de protección para que puedan desarrollar su trabajo de manera eficiente, pero preservado su salud, el trabajar con productos agrícolas en grandes

cantidades provoca irritaciones en la piel, problemas respiratorios frecuentes que hace que los trabajadores no puedan cumplir a cabalidad sus labores.

La seguridad en el trabajo es la disciplina encuadrada en la prevención de riesgos laborales cuyo objetivo es la aplicación de medidas y el desarrollo de las actividades necesarias para la prevención de riesgos derivados del trabajo. Se trata de un conjunto de técnicas y procedimientos que tienen como resultado eliminar o disminuir el riesgo de que se produzcan accidentes. La empresa es un lugar de trabajo que debe guardar unas normas y tener unas condiciones óptimas para que los empleados puedan desarrollar su actividad laboral de la mejor forma posible y con la mayor seguridad. La prioridad de la Seguridad en el Trabajo es evitar los accidentes de trabajo graves y mortales. Si observamos las estadísticas de las últimas décadas observamos que los trabajadores fallecen en su trabajo principalmente por accidentes de tráfico, enfermedades cardiovasculares, caídas desde alturas, contactos eléctricos, golpes y caída de cargas en actividades logísticas y por el acceso a espacios confinados sin las preceptivas medidas de seguridad. (Quiron, 2017)

La seguridad en el trabajo es por tanto un factor a tener muy en cuenta al momento de crear un negocio especialmente si los trabajadores van a tener que realizar labores que tengan cierto grado de dificultad y peligrosidad que pueda poner en riesgo su integridad, y que a la larga pueda ser causa de demandas y otros problemas legales por no prevenir a tiempo este tipo de situaciones, en comercial Aguirre S.A. por ser un negocio donde los trabajadores están en continuo contacto con polvo, herramientas cortantes, subida y bajada de gradas debería tener un sistema de seguridad laboral pero hasta la actualidad no se ha logrado nada

al respecto a pesar de las quejas continuas de sus trabajadores que se sienten desprotegidos ante estas situaciones.

Otro problema que perjudica a comercial Aguirre S.A. es que solo posee un carro para poder movilizar los productos que actualmente compra por lo cual debe de alquilar carros que prestan el servicio de transportes en grandes cantidades y al granel hacia las fábricas ubicadas principalmente en la ciudad de Guayaquil, el costo de cada flete bordea los 400 dólares, lo que merma en cierta manera las ganancias que se obtienen por la venta en las procesadoras, teniendo en cuenta aún más que estas empresas ponen ciertos penalidades al precio por la calidad del producto, humedad, acidez , etc.

Los medios de transporte y los puestos de venta son pilares que forman el conjunto de operaciones encaminadas a hacer llegar los productos agrícolas hasta los consumidores mediante los diferentes canales de comercialización, alcanzando cada vez más un nivel de perfeccionamiento imprescindible tanto para la apertura de nuevos mercados, como para la utilización de medios de transporte más desarrollados o, por otro lado, la mejora tecnológica de los ya existentes. En el sector del transporte deben destacarse las condiciones generales de los medios utilizados: la sanidad, la adaptación al producto transportado para que llegue a su destino en perfectas condiciones, el disponer del transporte en el momento preciso evitando llegar al mercado en el momento de mayor oferta, la baja calidad de los productos y la desorganización de la cadena general de trabajo, provocando todo ello perjuicios económicos. Todo producto agroalimentario requiere ser trasladado de un lugar a otro, desde la granja, el huerto o la finca hacia el mercado, ya sea para el consumo fresco o para su procesamiento industrial. (FAO, 2018, pág. 1)

Los medios de transporte en el área agrícola son muy importantes, estos facilitan que los productos puedan llegar a su destino con rapidez y manteniendo sus características principales, comercial Aguirre S.A. al no contar con la cantidad necesaria de transportes debe de coordinar muy bien las fechas en las que debe enviar sus productos para poder contar con el número de carros que se necesitan, pero no siempre es así y por tal motivo los retrasos en la entrega hace que las empresas industriales les otorguen menos cupos de entrega por cada orden no entregada a tiempo.

El comercial Aguirre S.A. presenta ausencia de trabajadores lo que ocasiona que en muchas ocasiones las actividades de carga y descarga de los productos se demore provocando inconvenientes a las personas que vienen a vender sus productos al local y que desean regresar con prontitud a sus lugares de destino, y porque además los medios de transporte que usan son alquilados y les pretenden cobrar algo adicional por la espera.

El ausentismo laboral es un problema a considerar por cualquier empresa, ya que genera problemas organizativos y los costes que repercuten en la operatividad y deterioro de la productividad. Es por ello que es importante desarrollar y planificar tácticas que vigilen aquello que lo originan, implementando acciones que permitan minimizar las ausencias de los empleados a sus puestos de trabajo. Las empresas en busca de ello han implementado cierta técnica de recompensa y sanción, que en alguna forma escarmienta a quien falta y por otro lado estimula a aquellos trabajadores que cumplen regularmente con su asistencia y obligaciones. Además, ha experimentado con la flexibilización de los horarios de trabajo con miras a reducir los motivos que hacen a los empleados faltar al trabajo. (Riquelme, 2018, pág. 1)

La ausencia al trabajo de las personas ocasiona en las empresas demora en sus procesos normales, insatisfacción de los clientes al no ser atendidos rápidamente y por consiguiente pérdidas económicas al no poder llevar a cabo las actividades de entrega oportuna de los productos. En comercial Aguirre S.A. la ausencia de los trabajadores es un inconveniente que se viene dando reiteradamente ocasionando que ciertas actividades no se puedan cumplir en los tiempos estipulados.

Además, hay que tener en cuenta que los trabajadores con los que cuenta la empresa no todos son afiliados al seguro social es decir trabajadores de planta, la gran mayoría son trabajadores eventuales que se los contrata cuando se requiere realizar alguna actividad en donde se necesite gran demanda de personas y que, por lo tanto, para ellos no es obligación estar presentes en el local.

Los trabajadores eventuales se refieren a una amplia categoría de trabajadores cuya relación de negocios con la organización para los que realizan el trabajo opera sobre una base de tiempo restringido basado en una contingencia como una gran carga de trabajo o proyectos especiales. La utilización de trabajadores eventuales permite que los empleadores mantengan una fuerza de trabajo central y complementan a ese grupo de empleados de acuerdo a las necesidades cambiantes del negocio. Los trabajadores contingentes se dividen en varias clasificaciones, como trabajador temporal de agencia, trabajador de temporada y trabajador independiente, entre otros. (Lebednik, 2018, pág. 1)

En este tipo de negocios el contar con trabajadores eventuales es algo que se ha venido realizando desde hace mucho tiempo, debido a que solo en épocas de cosecha por la consiguiente producción abundante, la compra de productos agrícolas aumenta, lo que hace imprescindible contar con personal adicional al que normalmente se utiliza, aquí el problema

cuando este personal es escaso y existen otros negocios que también les ofrecen la misma actividad. En este caso comercial Aguirre S.A. se ve en la necesidad de pagar más para poder tener los trabajadores suficientes, pero no siempre sucede de esa manera, debido a que las otras comercializadoras también incrementan la cantidad pagada por día o por cada cantidad de producto que pueden ayudar a cargar y descargar, llegando a instancias en que es muy difícil pagar más que la competencia y ahí es cuando se pierde a personal eventual.

Otro de los problemas que se presentan en comercial Aguirre S.A. es que no se cuenta con efectivo necesario para la adquisición de los productos agrícolas, por lo que en muchas ocasiones se trata de negociar con los productores para que les concedan un tiempo de 8, 15 o hasta en 30 días plazo para efectivizar el pago del producto, por lo que en ocasiones no aceptan esa modalidad de pago y buscan vender sus productos en la competencia donde si les puedan pagar al contado.

El capital de trabajo considera todos aquellos recursos que requiere una empresa para poder operar de forma continua. Básicamente hablamos de lo que comúnmente conocemos como activo corriente. Para que una empresa pueda operar a su máxima capacidad requiere de recursos para cubrir insumos, materia prima, mano de obra, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir esas necesidades inmediatas y así evitar atrasos. (Konfio, 2019, pág. 1)

Por lo tanto, el contar con dinero suficiente para poder realizar cualquier transacción de compra venta en donde el efectivo juega un papel muy importante para el comercio, teniendo en cuenta que las personas que le venden los productos a comercial Aguirre S.A. necesitan ese dinero para volver a producir, por ese motivo buscan nuevas alternativas donde vender, lo que perjudica la rentabilidad de la empresa.

CONCLUSIONES

Se pudieron obtener las siguientes conclusiones del presente caso de estudio realizado en comercial Aguirre S.A.

No cuenta con una planificación de sus procesos comerciales los cuales los realiza de forma aislada dentro de la misma organización en la que la comunicación interna es poco productiva.

Carece de tecnología de la información y comunicación por lo que su imagen en el mercado no es muy conocida y esto la perjudica al momento de captar nuevos clientes.

Comercial Aguirre S.A. no ha fortalecido su liquidez lo que no le permite abastecerse en gran cantidad de productos agrícolas, lo que no permite que no cuenten con el stock necesario para la comercialización.

Por último, se puede concluir que el desarrollo de la comercialización en comercial Aguirre S.A. no posee las condiciones económicas, administrativas y humanas para poder llevarse a cabo de una manera efectiva.

BIBLIOGRAFÍA

- FAO. (25 de 11 de 2018). *FAO*. Obtenido de <http://www.fao.org/3/y5711s/y5711s05.htm>
- Fxtrader. (18 de 10 de 2018). *Emprendices*. Obtenido de <https://www.emprendices.co/que-es-una-estrategia-y-como-se-elabora/>
- García, I. (27 de 12 de 2017). *Economía Simple.net*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/diferenciacion>
- Hoyos, R. (2016). *Branding: El arte de marcar corazones* (Primera Edición ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Konfio. (23 de 11 de 2019). *Konfio*. Obtenido de <https://konfio.mx/tips/finanzas/que-es-capital-de-trabajo-en-una-empresa/>
- Lamb, C., Hair, J., & Mcdaniel, C. (2011). *Marketing* (Onceava edición ed.). Mexico: Cengage Learning Editores, S.A.
- Lebednik, C. (1 de 02 de 2018). *Cuida tu dinero*. Obtenido de <https://www.cuidatudinero.com/13182538/ventajas-y-desventajas-de-los-trabajadores-eventuales>
- Pérez, O. (20 de 02 de 2018). *Nextup*. Obtenido de <https://blog.nextup.com.mx/problemas-en-el-área-comercial-que-te-impiden-incrementar-ventas>
- Quiron, P. (17 de 04 de 2017). *Quiron Prevención*. Obtenido de <https://www.quironprevencion.com/blogs/es/prevenidos/seguridad-trabajo>
- Riquelme, M. (30 de 05 de 2018). *Web y Empresas*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/ausentismo-laboral/>
- Sanclemente, J. (28 de 02 de 2018). *Dinero*. Obtenido de <https://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/los-social-media-y-su-impacto-en-las-ventas-juan-sanclemente/255710>

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta a los trabajadores de Comercial Aguirre S.A. de la parroquia San Juan.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL Y COMERCIO



1. ¿Le gusta trabajar bajo las ordenes de un jefe directo?
 Si () No () Porque _____

2. ¿Los cursos de capacitación que ha recibido han sido eficaces para la realización de su trabajo?
 Totalmente de acuerdo ()
 De acuerdo ()
 Medianamente de Acuerdo ()
 En desacuerdo ()
 Totalmente en desacuerdo ()

3. ¿Periódicamente en Comercial Aguirre S.A. se evalúa el desempeño personal?
 Si () No () Porque _____

4. ¿Recibe retroalimentación sobre su desempeño laboral?
 Si () No () Porque _____

5. ¿La comunicación entre empleados es positiva?
 Totalmente de acuerdo ()
 De acuerdo ()
 Medianamente de Acuerdo ()
 En desacuerdo ()
 Totalmente en desacuerdo ()



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL Y COMERCIO



6. ¿Qué tan satisfecho te sientes de ser parte de una gran empresa?

Muy insatisfecho ()

Insatisfecho ()

Medianamente satisfecho ()

Satisfecho ()

Muy satisfecho ()

7. ¿La actitud de mi superior me impulsa a trabajar más?

Totalmente de acuerdo ()

De acuerdo ()

Medianamente de Acuerdo ()

En desacuerdo ()

Totalmente en desacuerdo ()

8. ¿Recibe incentivos por realizar bien su trabajo?

Siempre ()

Casi siempre ()

A veces ()

Casi Nunca ()

Nunca ()

9. ¿La empresa se preocupa por tu bienestar?

Siempre ()

Casi siempre ()

A veces ()

Casi Nunca ()

Nunca ()